

Canal TI

La revista del negocio TI del Perú

DISTRIBUCIÓN SEMANAL GRATUITA
N°932
LUNES 3
MARZO
2025



ENTREVISTA. Rodolfo Piedra, Chief Operating Officer de PBS Group Perú y Ecuador.

PBS inaugura oficina en San Isidro

para estar cerca de los canales

Se adaptan a cualquier espacio del hogar para disfrutar de películas, series y videojuegos. Cuentan con Google TV.

Los proyectores smart portátiles EpiqVision EF21 y EF22 de Epson ya están en Perú

Epson presenta en el mercado peruano sus nuevos proyectores smart portátiles EpiqVision EF21 y EF22, que están diseñados para ofrecer imágenes Full HD con colores HDR en hasta 150 pulgadas, cuentan con Google TV integrado con acceso a Netflix y más de 10,000 aplicaciones, y audio envolvente Dolby. Todo esto en un diseño compacto y portátil que se adapta perfectamente a cualquier espacio del hogar, brindando una experiencia única para disfrutar de películas, series, videojuegos y eventos deportivos con amigos y familia.

"La tecnología debe ser accesible y divertida. Los EpiqVision EF21 y EF22 son la prueba de que en Epson buscamos simplificar la vida de las personas y ofrecerles experiencias inolvidables. Estamos entusiasmados de presentar estos proyectores en Perú, porque queremos que todos puedan vivir la emoción del streaming en casa y eventos deportivos. Son perfectos para reunir a amigos y

familiares alrededor de una pantalla gigante, y así disfrutar de lo máximo del entretenimiento", mencionó Renzo Jiménez, gerente de Productos de Consumo.

Con un diseño elegante y disponible en colores versátiles, los proyectores EpiqVision EF21 y EF22 ofrecen calidad de imagen excepcional y un sonido impresionante, todo con una configuración simple y rápida. Estos nuevos modelos se presentan como la opción ideal, ya que cuentan con funciones útiles como:

Entretenimiento sin límites

Con Google TV integrado, los usuarios pueden acceder a más de 10,000 aplicaciones, incluyendo plataformas como Netflix, Disney+ y YouTube TV, además, a través de sus entradas HDMI, se podrán conectar consolas de videojuegos y dispositivos de streaming, como Apple TV, Roku o Amazon Fire TV, para que sea aún más fácil llevar el entretenimiento inmersivo a cualquier lugar.

Calidad visual superior

La tecnología 3LCD y el sistema de proyección láser garantizan imágenes brillantes y realistas, con colores vibrantes y un impresionante tamaño de pantalla de hasta 150 pulgadas.

Diseño moderno y portátil

Disponibles en colores como Blanco Diamante, Verde Ópalo, Rosa Cuarzo, Azul Zafiro y Negro Ónix, estos proyectores no solo son funcionales, sino también un complemento estético para cualquier espacio.

Audio envolvente

Con altavoces estéreo integrados y tecnología Dolby, los proyectores ofrecen un sonido potente y de alta calidad, eliminando la necesidad de equipos adicionales.

Flexibilidad en proyección

El modelo EF22 cuenta con una base giratoria de 360° que permite proyectar contenido desde cualquier ángulo, adaptándose a las necesidades de cada usuario.



EPSON®

CREA SIN LÍMITES EN TU REGRESO A CLASES.



Let's Create Together.™



Encuétralas en supermercados,
tiendas por departamento y
en nuestra tienda oficial

tiendaepson.com.pe



Gerente de Administración y Ventas de High Techno World

Innovación en femenino: el camino en el mundo TI de Imelda Russo

El 8 de marzo, mientras el mundo se une para conmemorar el Día Internacional de la Mujer, en el Perú emergen historias de transformación. Es un día para honrar no solo los logros, sino también la evolución silenciosa que ha remodelado industrias enteras.

Durante décadas, la innovación femenina ha abierto caminos en un sector tradicionalmente reservado para hombres, inyectando talento y pasión cuando más se necesitaba. En Perú, este cambio se personifica en figuras como Imelda Russo, fundadora de High Techno World, quien ha esculpido su propio camino en el desafiante universo TI.

Con una pasión innata por los números y una convicción férrea en la perseverancia, Imelda sostiene que la presencia de la mujer en las tecnologías de la información es un recurso vital. Por ello, insiste en normalizar y potenciar su papel en áreas estratégicas, administrativas y técnicas; apostando siempre por la competencia, las habilidades blandas y la innovación por encima de cualquier cuota. Su historia es un testimonio de reinención y una invitación para replantear el

futuro del liderazgo en tecnología.

Imelda, desde sus inicios en este mundo tecnológico, ¿cuáles son los principales cambios que ha visto en este rubro que le permitieron a la mujer tener un rol más protagonista en el sector?

Con más de 25 años en TI, he visto

Imelda Russo encarna la evolución silenciosa que desafió estereotipos y reescribe nuevos caminos de igualdad y talento. Con cada paso dado, se redefine lo posible en el mundo tan exigente como el TI.

cómo empresas disruptivas abren oportunidades para que el talento femenino explote, y no por una cuota de género. Esto ha sido un impulso para que más mujeres ocupen puestos clave en áreas como soporte, seguridad y técnica. Además, toda esa mezcla de situaciones dio inicio a la contratación

de mujeres en espacios importantes que hoy podemos ver y estoy segura de que, poco a poco, el rol de la mujer en las compañías de tecnología será más visible. El talento se queda, mientras las modas pasan.

¿Cuáles diría usted que son los grandes retos actuales en relación con la presencia de mujeres en puestos clave de empresas TI?

Desde hace ya un tiempo, existe la posibilidad para la mujer de destacar en el mundo TI gracias al talento. Actualizarse constantemente es clave. Especializaciones, cursos, foros y charlas nos permite competir de tú a tú en un sector en rápida evolución ¿El mayor desafío? Creer en nosotras mismas y superar los estereotipos. Mientras, debemos tener en claro que el crecimiento profesional exige potenciar habilidades y mantenerse al día con los avances tecnológicos.

En su visión y experiencia ¿Es clave el rol de las empresas para potenciar la igualdad?

Las empresas deben garantizar un campo de juego equitativo, donde contratos y evaluaciones se basen en productividad, no en género, y



"La industria tecnológica no puede hacer grandes progresos sin la contribución de las mujeres"

Imelda Russo



donde las áreas de Talento Humano protejan a las trabajadoras de cualquier abuso. De esa forma, se pueden tomar acciones al respecto, ya sea de manera anónima o bajo mucha reserva. Esto para salvaguardar, principalmente, la salud emocional de cualquier colaboradora. Por ejemplo, nuestra área de Gestión de Talento Humano de High Techno World ha creado sistemas en donde cualquier colaboradora puede acudir en caso de situaciones límite que afecte su salud emocional. Además, las empresas deben destacar la imagen de la mujer en tecnología, fomentando campañas que inspiren e inviten a más talentos femeninos a unirse al sector.

Rompiendo barreras y mitos

¿Por qué crees que es importante que más mujeres se unan a la industria de la tecnología?

El secreto del éxito en TI radica en la diversidad: la combinación de ideas y enfoques distintos para impulsar la innovación y el crecimiento de los negocios.

La industria tecnológica no puede hacer grandes progresos sin la contribución de las mujeres. También creo que las mujeres, en su mayoría, utilizan más las habilidades de comunicación, negociación y resolución de conflictos que algunos hombres y eso hay que saberlo aprovechar en un mundo como el de TI.

En mi experiencia, a diferencia de lo que se puede decir o pensar popularmente, dirigir una empresa de TI como High Techno World no consiste únicamente en tener grandes conocimientos informáticos o un equipo que solo se preocupe por cuestiones técnicas al 100%. Con-

tar con personas con habilidades interpersonales fuertes también es necesario si quieres llevar tu negocio al siguiente nivel. Mucho más en un mercado como el peruano que todavía le cuesta caminar al ritmo actual, el rol de la mujer en las empresas TI debe ser tomado con mayor responsabilidad, profesionalismo y sin clichés tontos.



Las NTN están llamadas a revol

5G PUBLICA SU NUEVO LIBRO BLANCO SOBRE EL DESARROLLO DE LAS REDES NO TERRESTRES

5 G Americas publicó un nuevo libro blanco, *New Developments and Advances in 5G and Non-Terrestrial Networks* ("Nuevos desarrollos y avances en la 5G y las redes no terrestres"), que explora los avances, oportunidades y desafíos a la hora de integrar las redes no terrestres (NTN) con la infraestructura 5G existente. A medida que la tecnología satelital sigue evolucionando, las NTN están llamadas a revolucionar la conectividad mundial llevando los servicios de banda ancha móvil a zonas remotas y desatendidas, lo que permitirá comunicaciones de emergencia críticas y dará soporte a nuevas aplicaciones comerciales.

Viet Nguyen, presidente de 5G Americas, afirmó: "La convergencia de las redes satelitales y terrestres está creando nuevas posibilidades de conectividad global sin fisuras. Al complementar los despliegues de redes 4G y 5G existentes y los despliegues de redes futuras, las redes no terrestres permiten la cobertura más allá del alcance

de las redes móviles tradicionales".

Las NTN están pasando rápidamente de las pruebas de concepto a servicios comerciales, y se prevé que los mercados de asociaciones de telecomunicaciones basadas en satélites crezcan hasta alcanzar 28.000 millones de dólares en 2030, lo que pone de relieve el papel cada vez más importante de las NTN en la reducción de la brecha digital. Las pruebas iniciales basadas en satélites allanaron el camino para las aplicaciones en el mundo real, donde los servicios de comunicaciones de emergencia como el E911 y las alertas inalámbricas de emergencia (WEA) son de los primeros en aprovechar las capacidades de las NTN.



Viet Nguyen, presidente de 5G Americas

El nuevo libro blanco destaca la versatilidad de las NTN en distintos sectores:

Conectividad remota y rural

Acceso a Internet en zonas con cobertura de redes

ucionar la conectividad mundial

NOVO LIBRO BLANCO OLLO Y LOS AVANCES NO TERRESTRES

terrestres limitada o inexistente.

Comunicaciones marítimas y de aviación

Mejoran la conectividad de barcos, aviones y operaciones en alta mar.

Recuperación frente a catástrofes y respuesta ante emergencias

comunicaciones que salvan vidas en situaciones de crisis.

Internet de las cosas (IoT) y seguimiento de activos

las aplicaciones de las NTN se extienden a la agricultura inteligente, la logística y la supervisión de infraestructuras.

El éxito de la integración de las NTN en el ecosistema 5G requiere una colaboración profunda entre los fabricantes de dispositivos móviles, los operadores de redes y los proveedores de satélites. Los servicios directos al dispositivo (D2D) que utilizan el espectro LTE y 5G se están haciendo realidad, y esto permite que los teléfonos inteligentes no modificados se conecten por satélite.

También es preciso que exista colaboración estrecha

entre los gobiernos y los organismos internacionales de normalización. La asignación de espectro tiene un papel fundamental en el desarrollo de las NTN, y la Comisión Federal de Comunicaciones (FCC) y los reguladores internacionales son los encargados de definir las políticas para los servicios satelitales. Se están estudiando mecanismos de uso compartido del espectro, como la agregación de portadoras, para garantizar una coexistencia armoniosa entre redes terrestres y no terrestres. Además, los esfuerzos de normalización de las NTN también progresan con los próximos avances del Release 19 del 3GPP, que impulsarán nuevas mejoras en las cargas útiles de los satélites, la gestión de la movilidad y la segmentación de redes, lo que hará que las NTN sean más eficientes y escalables.

“El apoyo regulatorio y los avances tecnológicos son fundamentales para el éxito de las NTN”, afirma Brian Olsen, líder del grupo de trabajo del documento y gerente senior de Desarrollo Tecnológico y Estrategia de T-Mobile. “Dados los esfuerzos en marcha para estandarizar el espectro y mejorar la integración de los satélites, las NTN desempeñarán un papel vital en la mejora de la conectividad, la resiliencia y la inclusión digital en todo el mundo”.

Entrevista a Rodolfo Piedra, Chief Operating Officer
de PBS para Perú y Ecuador

PBS Perú inauguró su oficina en San Isidro, para estar cerca de los canales

El año pasado, la noticia en el mundo TI peruano fue la adquisición de las filiales de Xerox en Perú y Ecuador por parte de PBS Group. La emblemática Xerox pasaba a formar parte de uno de los integradores más importantes del mundo, para atender el mercado donde la marca tiene una histórica presencia. Hace unas semanas, estuvo en Lima Rodolfo Piedra, Chief Operating Officer de PBS para Perú y Ecuador, quien me recibió en su nueva oficina de San Isidro y me comentó sobre los objetivos de la empresa en su trabajo con los mayoristas y canales.

PBS cuenta en su portafolio con 63 marcas y cuentan con mucha experiencia en el trabajo con el canal, la cual se desarrollará ahora en el Perú, donde se irá incorporando paulatinamente algunas de estas marcas, para que sus socios estratégicos los incluyan en sus portafolios y llevarlos a los clientes.

Rodolfo, gracias por recibir a

Canal TI en la nueva oficina de PBS Perú.

Bienvenido, Wilder, a PBS del Perú. Para nosotros es un honor tenerte en nuestra nueva oficina, recientemente inaugurada en la avenida Las Begonias 441, en San Isidro. Volvemos a este distrito después de algunos años con el objetivo de estar cerca de nuestros canales y clientes, para que nos visiten y hacer demostraciones de nuestras

soluciones, y así poner en marcha proyectos. Para nosotros es un hito importante regresar a San Isidro.

Es una oficina más amplia y con espacio para un showroom y poder demostrar sus soluciones, ¿correcto?

Efectivamente, esta nueva oficina tiene espacios que nos permitirán mostrar a nuestros canales y clientes las soluciones que ofrecemos







en el mercado peruano. Tenemos una sala de usos múltiples, para hacer eventos y demostraciones.

¿Cuál es el enfoque de PBS Group Perú?

PBS del Perú es un integrador de sistema que está presentes en toda Latinoamérica, pues tenemos operaciones en Centro América, el Caribe y ahora en Sudamérica. Somos un proveedor de tecnología muy activo en los mercados donde operamos; recientemente hemos expandido nuestro partnership con Xerox. El año pasado PBS Group adquirió las operaciones de Xerox en Perú y Ecuador. Hemos venido a Perú, para desarrollar negocios y expandir nuestro portafolio de soluciones. Estamos muy optimistas con lo que se viene en el futuro.

¿Por qué Xerox?

Somos un socio estratégico de Xerox desde hace muchísimos años, ¡vamos más de 20 años juntos! Tenemos muchas operaciones a lo largo de toda Latinoamérica. En Perú, hemos iniciado operaciones el año pasado y este año hemos empezado con mucha fuerza para poner a disposición del mercado nuestras soluciones. Somos distribuidores exclusivos de Xerox para el Perú.

Rodolfo, ¿Cómo es el modelo de negocio que se viene trabajando con Xerox en el Perú? Y bueno, tiene otras marcas evidentemente, ¿verdad?

PBS Perú es el distribuidor exclusivo de Xerox en Perú. Nuestras operaciones están completamente montadas y con procesos establecidos. Nuestro modelo de negocio es híbrido: seguimos muy enfocados en el modelo de negocio indirecto con los mayoristas y el canal. Nos interesa mucho desa-

rollar los negocios con nuestros socios estratégicos. Estamos haciendo alianzas estratégicas y trabajando de la mano con los canales.

Obviamente, también estamos expandiendo nuestra línea de negocio en Perú. Somos un integrador de sistemas, una de nuestras marcas principales, nuestra línea de negocio principal es imagen, donde estamos con Xerox, pero tenemos muchas otras líneas de negocio.

¿Esas otras líneas ya son ofrecidas en Perú?

PBS Group tiene una serie de marcas con las que trabaja en otros países, en Perú estamos desarrollando el lanzamiento de algunas de esas marcas, para poner a disposición del mercado peruano. Queremos ser el socio ideal para los canales y sus clientes en la adopción de tecnologías, servicios, etc.

¿Trabajo en conjunto con el canal?

Así es, Wilder, es el modelo de negocio de PBS Perú, nuestro go to market sigue siendo de manera indirecta, es decir, trabajo de la mano con el canal, quienes son nuestros socios estratégicos. En PBS Group, a nivel de Latinoamérica, somos más de 2700 profesionales que estamos a disposición del socio estratégico para trabajar en conjunto. Tenemos las soluciones, los casos de éxitos y la experiencia para hacer negocios donde todos ganemos.



Joel Mendoza, Business Development Manager de Xerox Corporation

“Xerox trabaja de la mano con PBS Group”

Joel Mendoza, Business Development Manager de Xerox, viene con frecuencia a Perú, para estar cerca de los canales y los clientes finales, junto a PBS Perú, a través de un modelo de negocio indirecto, es decir, de la mano con el canal. En esta entrevista, Mendoza reafirma el compromiso de la marca de un fortalecimiento en el trabajo con PBS, para atender las necesidades de los clientes peruanos.

Joel, ¿Con qué frecuencia vienes a Perú?

Visito el Perú regularmente cada 2 meses, para estar cerca de los clientes y saber lo que piensan o necesitan de nosotros. Yo resido en Miami, y desde allí, Xerox trabaja con todos los distribuidores o canales como PBS Perú, apoyando el modelo de negocio indirecto, ahora que ya no es filial de Xerox Corporation.

¿Cuál es tu expectativa sobre Xerox en Perú, ahora que es representada por PBS Group?

Tenemos muchas expectativas de esta transición y el mensaje clave es que Xerox sigue trabajando de la mano, muy de cerca con PBS, el cual es un socio estratégico clave, no solamente aquí en Latinoamérica, sino a nivel global. PBS es uno de los canales muy grandes que tenemos a nivel mundial. Es un socio muy fuerte de Xerox en la región. Como decía Rodolfo, tenemos más de veinte años trabajando juntos.

¿La adquisición de PBS Group de las operaciones de Perú y Ecuador altera algo el modelo de trabajo que tenía Xerox antes con estos países?

Con la adquisición de nuestras operaciones en Perú y Ecuador, PBS Group potencia la gestión y acercamiento con los canales y clientes. Para ello, Xerox trabaja de la mano con PBS, estamos presentes. En ese sentido, le decimos a los canales y clientes que estamos aquí y vamos a seguir presentes, trabajando para hacer buenos negocios con las extraordinarias soluciones que Xerox ofrece. Venimos muy fuertes para estos años.

¿En qué está trabajando Xerox, cuál es el enfo-

que actual?

Desde el año pasado, Xerox decidió reinventar la forma en que llegamos al mercado, y es una estrategia muy clara: vamos a seguir fortaleciendo lo que hemos sido por años en la industria de la impresión, en ese sentido, estamos preparándonos para presentar novedades que nos permitirán fortalecer esa área.

¿Y en servicios?

Vamos a expandir nuestros servicios digitales, estamos viendo toda la necesidad que hay en el mercado de poder mejorar los procesos: la automatización de los mismos y cómo se usa la data hoy día, cómo podemos tomar ventaja de todo lo que es digital con la potencia de la inteligencia artificial, incorporando esto no solamente en software sino a nuestros dispositivos. Estamos trabajando en soluciones que ayudarán a los clientes a mejorar sus procesos y ser más competitivos.



Ofrecen experiencias de juego de nivel ent

Gamers: AMD presenta nuevas tarjetas gráficas Radeon RX Serie 9000 potenciada por IA

La semana pasada, AMD) presentó la arquitectura gráfica AMD RDNA 4 con el lanzamiento de las tarjetas gráficas AMD Radeon RX 9070 XT y RX 9070 como parte de la Serie Radeon RX 9000. Las nuevas tarjetas gráficas cuentan con 16 GB de memoria y mejoras sustanciales diseñadas para ofrecer gráficos de calidad superior en videojuegos, incluyendo aceleradores de ray tracing renovados y potentes aceleradores de IA para un rendimiento ultrarrápido, de vanguardia, y experiencias de juego innovadoras.

"Hoy, estamos encantados de presentar la Serie AMD Radeon RX 9000, un importante paso adelante en el rendimiento gráfico impulsado por nuestra arquitectura AMD RDNA 4 de próxima generación", dijo David McAfee, vicepresidente corporativo y gerente general de CPU Ryzen y Gráficos Radeon en AMD. "Estas GPU están diseñadas para satisfacer las demandas de los juegos de hoy en día, brindando experiencias de juego de clase entusiasta a los jugadores de todo el mundo, mientras están listas para respaldar las innovaciones del mañana. A través del poder de la IA avanzada y los aceleradores de trazado de rayos, no solo estamos mejorando la velocidad de fotogramas, sino que también estamos mejorando fundamentalmente la experiencia de juego. Ofreciendo un rendimiento increíble, funciones impulsa-

das por IA y soporte de pantalla de próxima generación a precios competitivos, la Serie Radeon RX 9000 ofrece un valor excepcional para los jugadores que buscan actualizar sus sistemas".

La Serie RX 9000, impulsada por la nueva arquitectura AMD RDNA 4, ofrece a los jugadores y creadores una poderosa combinación de rendimiento, gráficos y valor. Estas avanzadas tarjetas gráficas redefinen los videojuegos de alta resolución y velocidad con la tecnología de ray tracing de tercera generación, permitiendo luces, sombras y reflejos realistas para una experiencia inmersiva de juego, al mismo tiempo que integran un conjunto de características de AMD para maximizar la utilización del hardware. Más allá de los videojuegos, las GPUs RX 9000 aprovechan los nuevos aceleradores de IA de segunda generación con hasta 8 veces el rendimiento de INT8 por acelerador de IA (para matrices dispersas) para mejorar aplicaciones creativas y ejecutar eficazmente aplicaciones de IA generativa (en comparación con RDNA 3).

Las GPU de la Serie RX 9000 también implementan el nuevo rediseño AMD Radiance Display Engine y Enhanced Media Engine para una amplia compatibilidad con pantallas y una calidad elevada tanto en la grabación como en la transmisión.



David McAfee, vicepresidente corporativo y gerente general de CPU Ryzen y Gráficos Radeon en AMD

siasta

nta las ficas 900 A



Nuevos niveles

La Serie Radeon RX 9000 desbloquea nuevos niveles de rendimiento mientras ofrece un conjunto de nuevas y mejoradas características que mejoran la experiencia de juego. La Serie Radeon RX 9070 ofrece 16 GB de memoria GDDR6, permitiendo a los jugadores renderizar los videojuegos más emocionantes de hoy y mañana con configuraciones máximas. En comparación con la generación anterior RX 7900 GRE, la nueva AMD Radeon RX 9070 es capaz de ofrecer más del 20% de rendimiento adicional en promedio al jugar a 1440, con la AMD Radeon RX 9070 XT extendiendo esa ventaja a más del 40% en promedio.

Ambas tarjetas gráficas hacen mejoras inteligentes para los jugadores que buscan garantizar la longevidad de sus sistemas con un conjunto de características de próxima generación que mantendrán sus experiencias frescas durante años. Las características clave incluyen:

Unidades de Cómputo Unificadas AMD RDNA 4

Con hasta 64 unidades de cómputo avanzadas AMD RDNA 4, ofreciendo hasta un 40% más de rendimiento en videojuegos que la arquitectura AMD RDNA 3 de la generación anterior.

Raytracing de alto rendimiento

Con aceleradores de Raytracing de tercera generación, AMD RDNA 4 puede ofrecer más del doble del rendimiento de raytracing por unidad de cómputo en comparación con la generación anterior. Los jugadores con la última Serie AMD Radeon RX 9000 estarán listos para experiencias de juego inmersivas con gráficos de alta calidad, in-

cluyendo luces, sombras y reflejos realistas.

Aceleración IA potenciada

Los aceleradores de IA de segunda generación han recibido varias mejoras, lo que permite a AMD RDNA 4 procesar modelos avanzados de IA mucho más rápido que con RDNA 3, a través de una combinación de canales matemáticos adicionales para cálculos de IA, ampliando las capacidades del acelerador de IA para admitir nuevos tipos de datos emergentes como FP8, y optimizaciones de inferencia como la escasez estructurada. Estos cambios ofrecen hasta 8 veces el rendimiento de INT8 por acelerador de IA (para matrices dispersas) por unidad de cómputo en comparación con la generación anterior.

Tecnología AMD FidelityFX Super Resolution 4 (FSR 4)

La nueva tecnología de escalado impulsada por ML de AMD ofrece fotogramas mejorados de alta calidad bajo las cargas de trabajo más exigentes como juegos en 4K con configuraciones máximas de raytracing y será compatible con más de 30 juegos en su lanzamiento.

Suite innovadora de características a través de HYPR-RX

Los jugadores pueden mejorar instantáneamente su experiencia activando AMD HYPR-RX y la suite de características dentro de AMD Software, incluyendo AMD Radeon Super Resolution, AMD Fluid Motion Frames 2.1, AMD Radeon Anti-Lag, y AMD Radeon Boost. Estas características se pueden personalizar según el hardware y las preferencias del jugador dentro de AMD.

Samsung y Motorola se ubican en los primeros lugares, seguidos por Xiaomi

El mercado de smartphones en América Latina creció un 15% en 2024

El último estudio de Canalys revela que el mercado latinoamericano de teléfonos inteligentes creció un 15% en 2024, logrando un envío récord de 137 millones de unidades. Este crecimiento fue impulsado por una recuperación en la demanda de dispositivos, generada por un ciclo de reemplazo y ofertas comerciales agresivas de los fabricantes.

Samsung mantuvo la primera posición al aumentar sus envíos un 12% a 42,9 millones de unidades. Motorola se mantuvo en el segundo lugar a pesar de una caída interanual del 4%, enviando 22,8 millones de unidades. Mientras tanto, Xiaomi, en estrecha competencia, aseguró el tercer lugar con un crecimiento de envíos del 20%, alcanzando los 22,7 millones de unidades. El fabricante chino continúa reduciendo la brecha, posicionándose para superar potencialmente a Motorola en la región. Transsion parece estar consolidando su cuarto lugar en el mercado latinoamericano al crecer un 40% y enviar 12,8 millones de unidades. Honor, con un sorprendente crecimiento interanual del 79%, se colocó por primera vez entre los cinco primeros, enviando 8,0 millones de unidades, impulsado principalmente por su expansión en el mercado centroamericano donde logró un crecimiento interanual superior al 200%.

“El hito histórico de 137 millones de unidades de smartphones enviadas a América Latina puede hacer pensar, a primera vista, que para 2024 prácticamente todos los actores del mercado de smartphones habrán ganado”, afirmó Miguel Pérez, analista senior de Canalys.

“Los proveedores emergentes como Xiaomi, Trans-

sion, Honor, Oppo y Realme lograron envíos récord, impulsando la demanda de dispositivos y aumentando significativamente la competitividad del mercado, particularmente en el segmento de precios por debajo de los US\$ 300 que representó el 72% del total de dispositivos vendidos en el año. Sin embargo, vale la pena analizar dónde se produjo este crecimiento y cómo se corresponde, ya sea con la estrategia comercial o con una reacción temporal a la dinámica de los competidores”.



Miguel Pérez, analista senior de Canalys.

“Desde una perspectiva competitiva, el mercado latinoamericano de smartphones en 2024 se caracterizó principalmente por una batalla por participación de mercado en unidades”, agregó Pérez. “Los proveedores históricos dominantes, Samsung y Motorola, lucharon por recuperar el terreno perdido frente a fabricantes chinos como Xiaomi y Transsion, quienes continuaron consolidando su presencia en la región al ganar participación de mercado a las marcas establecidas. Esta dinámica significó que el mercado en disputa fue el segmento de precio inferior a US\$ 200, lo que explica el aumento del 94% en unidades enviadas a la región en comparación con 2023. Así, el aumento significativo de la competencia en el mercado latinoamericano de smartphones ha sido impulsado por un fuerte enfoque en la relación precio-calidad. Esto restringe la rentabilidad de los fabricantes y los canales de venta, al tiempo que limita las oportunidades de generar nuevas fuentes de ingresos a través de la adopción más amplia de tecnologías móviles de vanguardia en el mercado”.

“Si bien se espera que la competencia impulse la demanda, basar una parte significativa del negocio en

segmentos de baja rentabilidad es un juego riesgoso para los proveedores", afirmó Pérez. "Para las marcas que carecen de carteras bien equilibradas en todos los segmentos de precios y dispositivos del ecosistema, la estabilidad del mercado puede estar en riesgo en medio de interrupciones imprevistas

como la acumulación de inventario y la desaceleración de la demanda, un escenario cada vez más plausible después de los envíos récord.

Además, el último pronóstico de Canalys estima una ligera disminución del 1% para el mercado de teléfonos inteligentes de América

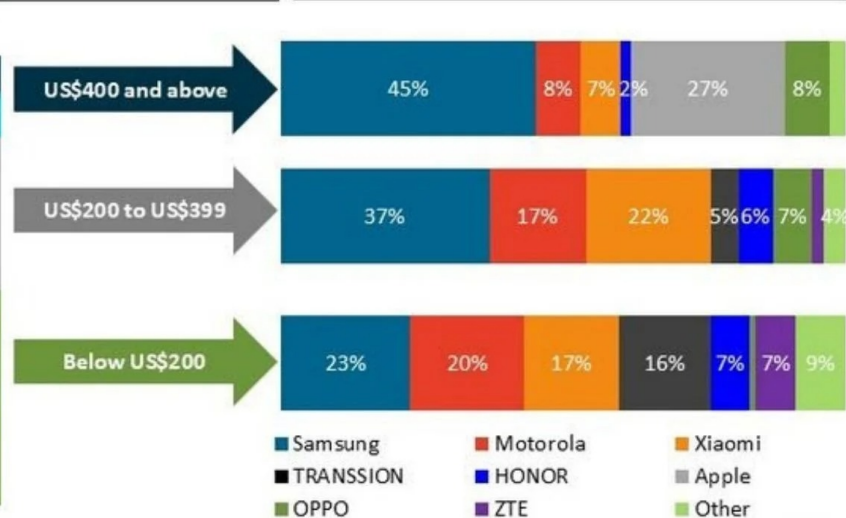
Latina en 2025. Todo esto sugiere que los proveedores que tendrán éxito en la región este año no serán aquellos que logren escalar en el extremo inferior, sino más bien aquellos que logren actualizar una parte significativa de sus ventas y posicionamiento de marca en segmentos de mayor valor".

Battle for market share drove the low-end in 2024

Smartphone shipment share by price band, Latin America
2023 versus 2024



Vendor share by price segment



Source: Canalys estimates (sell-in), Smartphone Analysis, February 2025

canalys

Latin America's smartphone shipments,
2014 to 2024

Latin America's smartphone market expanded by 15% in 2024, setting a record with 137 million units shipped



Source: Canalys estimates (sell-in), Smartphone Analysis, February 2025

canalys

Informe de IDC muestra que las soluciones impulsan el crecimiento y una mayor

Productividad e innovación: los principales beneficios de la automatización, afirma IDC

El informe de IDC muestra que la adopción de tecnología a través de soluciones de código abierto impulsa también el crecimiento de los ingresos y una mayor resiliencia operativa.

La automatización se ha convertido en un requisito indispensable en la estrategia de las organizaciones. Acelerada por la rápida penetración de la inteligencia artificial (IA), la adopción de esta tecnología acompaña el futuro de los negocios al permitirles una mayor agilidad, eficiencia e innovación. Datos de Gartner señalan que hasta 2026, el 30% de las empresas automatizarán más de la mitad de sus actividades.

Lo que buscan las compañías es aprovechar todos los beneficios que ofrece la automatización, como gestionar entornos complejos de manera más rápida, tener visibilidad de las operaciones, responder rápidamente a los cambios e integrar nuevas tecnologías y procesos de manera más eficiente. Esto aumenta la agilidad, la resiliencia, la innovación y el valor empresarial, ventajas que pueden mejorarse aún más con la adopción de soluciones de código abierto.

Reconocido como líder por Forrester, Red Hat Ansible Automation Platform es un ejemplo de herramientas de código abierto que permiten a las organizaciones extraer el máximo potencial de la automatización. La plataforma ofrece un enfoque flexible y

escalable que permite a las empresas integrar diferentes sistemas y tecnologías de forma rápida y segura. “La automatización de una organización requiere más que herramientas: es necesario considerar las personas, los procesos y la plataforma. Ansible Automation Platform abarca todos estos frentes al ayudar a las empresas a adoptar una cultura de automatización colaborativa y al entregar una experiencia consistente y completa”, afirma Alejandro Raffaele, director senior de ventas Enterprise para Latinoamérica en Red Hat.

La automatización como estrategia de crecimiento

Desde este enfoque más amplio, Ansible proporciona a las organizaciones ventajas medibles que se traducen en eficiencia operativa y organizacional. Un informe reciente de IDC con varias empresas que adoptan la plataforma señaló que la herramienta agrega valor conectando empleados y procesos de forma flexible. De esta manera, las organizaciones pudieron lograr un 36% más de productividad, al optimizar las operaciones y maximizar el uso de los recursos existentes.

Los participantes encuestados también informaron una disminución del 45% en el tiempo de lanzamiento de nuevas aplicaciones, lo que permitió un aumento del 43% en el volumen de ellos y tuvo un impacto directo en el time to market para nuevas soluciones y servicios, con un 23%

más de agilidad. La mejora se refleja directamente en los ingresos de las empresas oídas, con un crecimiento de US\$ 8,54 millones anuales en cada organización.

“La automatización permite a las empresas centrarse en la innovación, generar mayor valor para los clientes y mejorar la experiencia del usuario. Red Hat Ansible Automation Platform es pilar fundamental para lograr esos beneficios y por ende fortalece el crecimiento de los ingresos y la resiliencia de las organizaciones ante los entornos competitivos altamente dinámicos como los que actualmente vivimos”, destaca Daniel Romero, gerente senior de automatización para Latinoamérica en Red Hat.

Innovación con más agilidad y menos errores

Hay muchos ejemplos prácticos de cómo la automatización transforma las empresas. La cadena de tiendas departamentales más grande de México, Liverpool buscaba un proyecto de automatización que le permitiera implementar cambios y actualizaciones en su infraestructura de manera rápida y eficiente, respondiendo rápidamente a las demandas del negocio y manteniendo su competitividad en un mercado dinámico.

La empresa también necesitaba implementar y mantener políticas de seguridad más consistentes y eficientes para reducir los riesgos de posibles ataques y mejorar la gestión del ac-

aciones de código abierto impulsan el
por resiliencia operativa

Innovación son los de la automatización, estudio

ceso para aumentar la protección de sus datos y operaciones. Con Red Hat Ansible, la compañía redujo significativamente el tiempo de recuperación de los sistemas críticos y el tiempo de respuesta (de horas a segundos), minimizando la necesidad de intervención humana. La automatización también ahorró mucho tiempo al equipo, que comenzó a centrarse en la innovación y proyectos de mayor valor. El cambio no solo aumentó la productividad, sino que también mejoró la retención del talento, con un ambiente de trabajo más equilibrado y centrado en el desarrollo.

El SPC Brasil es otro ejemplo de cómo la automatización puede redefinir la forma en que operan las empresas. Con una enorme base de datos crítica, la empresa necesitaba una solución sólida para integrar y automatizar de forma segura sus entornos. Después de implementar Red Hat Ansible Automation Platform, la organización experimentó un aumento en la resiliencia y una mayor agilidad en la recuperación de incidentes.

La empresa logró reducir el tiempo de construcción de nuevos entornos de 3 días a solo 30 minutos, minimizando la complejidad del sistema y aumentando la seguridad de los datos de los contribuyentes registrados en la plataforma, además de fomentar una cultura de innovación dentro del equipo. “En un entorno que cambia rápidamente, las organizaciones pueden confiar en la experiencia de automatización encapsulada en Ansible Automation Platform para ayudar a mantener la resiliencia y la eficiencia necesarias para innovar con tecnologías emergentes, incluida la IA, mientras las operaciones diarias fluyen sin problemas”, señala Thiago Araki, director Sr. de tecnolo-

gía para Latinoamérica en Red Hat.

Flexibilidad y precisión

La evolución de la automatización no se limita a mejorar los procesos internos o preparar entornos para adoptar o escalar la inteligencia artificial. La automatización basada en eventos, por ejemplo, es una tendencia creciente que permite respuestas automáticas a situaciones inesperadas, como problemas de red o cambios de infraestructura. Esto le brinda más flexibilidad para crear flujos de trabajo complejos, con un impacto directo en la coherencia y precisión de las operaciones.

“La automatización basada en eventos es el siguiente paso en el camino de la automatización de las empresas. Recibe información de observabilidad de terceros y otras herramientas, decide qué acciones tomar e inicia acciones predefinidas basadas en reglas condicionales, ofreciendo respuestas automáticas cuando ocurren eventos o condiciones específicas”, explica Ezequiel Picardo, Country Manager de Chile y Perú en Red Hat.

La automatización empresarial es un camino de ida. Con beneficios tangibles y probados, se ha convertido en un requisito para las empresas que buscan no sólo sobrevivir, sino prosperar en un escenario empresarial dinámico y en cambio continuo. “La automatización no se trata sólo de eficiencia. Promueve el crecimiento sostenible, una mayor resiliencia y una mayor capacidad de innovar en un mercado en constante evolución”, concluye el ejecutivo.



Thiago Araki, director Sr. de tecnología para Latinoamérica en Red Hat.

Kodak alaris

BEST IN CLASS. BUILT TO LAST.

Lleva la eficiencia al
ENFOQUE



Visita nuestro nuevo
sitio web

KodakAlaris.com



Quiero saber más

